

**О.О.Петрашак,**

Буковинська державна фінансова академія,

**Є.Ю.Колосінський,**

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,

м. Чернівці

## **ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

У статті розглянуто та проаналізовано основні показники вимірювання продуктивності праці. Узагальнено переваги та недоліки методів визначення продуктивності праці. Наголошено на необхідності побудови багатфакторних кореляційних моделей.

The basic indexes of measuring of the labour productivity are considered and analysed in the article. Generalized advantages and failings of methods of determination of the labour productivity. It is marked the necessity of construction of multivariable cross-correlation models.

Будь-яка діяльність стає предметом економічної науки і об'єктом вдосконалення лише у тому випадку, якщо її можна виміряти. Для більш глибокого та комплексного аналізу ситуації необхідно ознайомитися з основними показниками обчислення рівня і динаміки продуктивності праці. Продуктивність праці є тим економічним показником, який повинен застосовуватися для перспективного планування та оцінки діяльності підприємства, оскільки може впливати на ефективність діяльності, стимулюючи ті або інші аспекти. Правильний вибір економічних показників і методів їх обчислення має не тільки теоретичне, а й велике практичне значення.

Ідея виміру праці в одиницях часу бере свій початок ще з праць Арістотеля, У.Петі, А.Сміта, Д.Рікардо, К.Маркса та інших і використовувалась у практичній діяльності. Так, у колишньому Радянському Союзі широко використовувалося поняття "трудодень". Відомий економічній думці інший підхід вимірювання продуктивності праці, який полягає в обліку енергії, що витрачається на трудовий процес. Прихильниками такого методу були Подолинський, Богданов, Гінзбург, Кузнецов, Фотін, Юсупов та інші.

Показники продуктивності праці, на думку більшості науковців, повинні відповідати певним вимогам: по-перше, забезпечувати найбільш точне порівняння виготовленої продукції із затратами праці; по-друге, забезпечувати єдиний підхід на рівні підприємства, галузі, держави; по-третє, сприяти об'єктивному порівнянню темпів зростання продуктивності праці й заробітної

плати; по-четверте, створювати можливість для порівняння рівня продуктивності праці на підприємствах у галузях з різномірною продукцією; по-п'яте, не допускати подвійного рахунку.

На думку сучасних дослідників, показником продуктивності суспільної праці може бути також частка національного доходу, що припадає на душу населення. Він враховує рівень використання і наявність трудових ресурсів у всіх галузях народного господарства. Але не є достатньо точним.

Індивідуальною продуктивністю праці називається результативність праці на конкретному робочому місці. Щодо показників визначення рівня продуктивності індивідуальної праці, то більшість науковців виділяють два методи: прямий та обернений.

При застосуванні прямого методу продуктивність праці визначається кількістю продукції, яка виготовлена одним працівником за одиницю часу і називається виробітком та обчислюється таким чином:

$$B = \frac{M}{T},$$

де  $B$  – виробіток,  $M$  – обсяг виготовленої продукції,  $T$  – час, затрачений на виробництво продукції [4, с.294].

І.М.Тимош пропонує при обчисленні показника виробітку використовувати середньооблікову чисельність працівників або робітників замість витрат часу.

При використанні оберненого методу продуктивність праці вимірюється кількістю робочого часу, що витрачається на виготовлення одиниці продукції і називається трудомісткістю та обчислюється наступним чином:

$$T_M = \frac{T}{M},$$

де  $T_M$  – трудомісткість продукції [6, с.156].

Між трудомісткістю і продуктивністю праці існує обернена залежність.

Аналізуючи погляди науковців, ми зробили висновок, що трудомісткість - це витрати робочого часу на виробництво одиниці продукції на даному підприємстві [1, 5, 6].

Показник трудомісткості має низку переваг порівняно з показником виробітку: відображення прямого зв'язку між обсягом виробництва та витратами праці; виявлення факторів та

резервів зростання продуктивності праці; порівняння витрат праці на однакові вироби у різних цехах та дільницях підприємства [1, с.164].

Залежно від того, які трудові витрати лягли в основу розрахунку, розрізняють такі види трудомісткості. Виробнича трудомісткість ( $TM_B$ ) – це сума затрат праці основних і допоміжних робітників, які беруть участь у процесі виробництва продукції. Виробнича трудомісткість включає технологічну трудомісткість ( $TM_T$ ) і трудомісткість обслуговування виробництва ( $TM_{об}$ ):  $TM_B = TM_T + TM_{об}$ . Технологічна трудомісткість включає всі затрати праці основних робітників – як відрядників ( $T_B$ ), так і погодинників ( $T_n$ ):  $TM_T = T_B + T_n$ . Трудомісткість обслуговування виробництва включає усі затрати праці допоміжних робітників. Трудомісткість управління виробництвом ( $TM_y$ ) включає затрати праці керівників, спеціалістів, службовців. Повна трудомісткість ( $TM$ ) – це затрати праці всього промислово-виробничого персоналу на даному підприємстві:  $TM = TM_B + TM_y$  [6, с.157].

За характером і призначенням для потреб планування та аналізу виробничо-господарської діяльності підприємств і організацій розрізняють нормативну, фактичну й планову трудомісткості [1, с.165].

Залежно від способу визначення обсягів виготовленої продукції більшість авторів розрізняють натуральний, трудовий і вартісний методи вимірювання продуктивності праці. Аналіз поглядів економістів стосовно переваг та недоліків методів обчислення продуктивності праці дозволив узагальнити їх у вигляді рис. 1.

При використанні натурального методу обсяг виготовленої продукції вимірюється у натуральних показниках (штуках, кілометрах тощо) і ділиться на відпрацьований час або середньооблікову чисельність працівників чи робітників за відповідний період. Залежно від вибору знаменника цей показник буває часовим або персоніфікованим. Часовий прояв продуктивності праці обчислюється таким чином:  $ПТ_{нат1} = \frac{Q}{T_{ef}}$ , а

персоніфікованим –  $ПТ_{нат2} = \frac{Q}{Ч_{пвп}}$ , де  $Q$  – кількість виготовленої продукції (робіт, послуг),  $T_{ef}$  – час, втрачений на виготовлення продукції,  $Ч_{пвп}$  – середня чисельність працюючих [2, с.195].

Деякі автори цей метод називають методом умовних облікових

одиниць. При розрахунку використовуються перевідні коефіцієнти. Зазвичай, при відсутності коефіцієнтів, за еквівалент переведення натуральної продукції в умовно-облікову беруть продукцію з найменшою трудомісткістю.

При використанні трудового методу обсяг продукції вимірюють у одиницях нормованого робочого часу (нормо-годинах) і визначається, за О.О.Гетьман, таким чином:  $T_m = \frac{T_{ef}}{Q}$ , де  $T_{ef}$  – фонд витраченого робочого часу, а  $Q$  – кількість виготовленої продукції. Крім того, використовується ще визначення трудомісткості шляхом ділення кількості відпрацьованих людино-годин на кількість виготовленої продукції в натуральному вимірі.

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ

Натуральний метод		Трудовий метод		Вартісний метод	
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> <li>- простий у розумінні та використанні;</li> <li>- наочний;</li> <li>- натуральні показники найбільш точно відображають обсяг випуску продукції і рівень продуктивності праці, оскільки характеризують значну кількість матеріальних цінностей, вироблених за певний період;</li> <li>- можливість порівняння продуктивності праці на стаціонарних місцях.</li> <li>- обмежені можливості використання, оскільки більшість підприємств і галузей випускають різномірну продукцію;</li> <li>- не враховує якості продукції, зміни питомої ваги кооперованих поставок, зміни обсягу незавершеного виробництва, яке в деяких галузях має велику частку в загальному обсязі продукції;</li> <li>- не враховує зміну трудомісткості продукції.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- може застосовуватися до всіх видів продукції й на всіх стадіях обробки;</li> <li>- можна застосовувати на підприємствах із значними обсягами незавершеного виробництва, яке неможливо виміряти у вартісних і натуральних одиницях;</li> <li>- зміна асортименту продукції чи організаційної структури підприємства не впливає на динаміку показника.</li> <li>- потребує високого рівня нормування праці, постійності норм;</li> <li>- застосовується щодо робітників-відрядників (врахування інших працівників пов'язано з низкою труднощів);</li> <li>- визначення зміни трудомісткості лише співставної продукції (яка уже була виготовлена у попередньому періоді).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- можливість застосування за умов багатонаменклатурного виробництва з широким асортиментом продукції;</li> <li>- можливість порівняння різномірної продукції з витратами на її виготовлення як на окремому підприємстві або в галузі, так і економіки в цілому.</li> <li>- запропонований показник залежить від встановлених на продукцію цін;</li> <li>- залежність від зміни виробничої структури підприємства;</li> <li>- вплив на величину показника затрат минулої праці.</li> </ul>			

*Рис. 1. Порівняльний аналіз переваг та недоліків методів вимірювання продуктивності праці*

При використанні вартісного методу вимірювання продуктивності праці, який є найбільш поширений, застосовуються вартісні показники обсягу продукції (валова,

товарна продукція, чиста, умовно-чиста, нормативно-чиста продукція). Показник також має два прояви. Часовий прояв продуктивності праці визначається так:  $ПТ_{вар1} = \frac{ВП(ТП)}{T_{эф}}$ , а персоніфікований –  $ПТ_{вар2} = \frac{ВП(ТП)}{Ч_{пвп}}$ , де ВП(ТП) – валова (товарна) продукція,  $T_{эф}$  – час, втрачений на виготовлення продукції,  $Ч_{пвп}$  – середня чисельність працюючих[2, 196].

Як показник вартості продукції раніше найчастіше використовувалася вартість валової продукції, що включає і вартість виготовленої продукції, у тому числі для власних потреб, послуг для інших підприємств та організацій, незавершеного виробництва тощо. Тому продуктивність праці, розрахована таким чином, не дає об'єктивного уявлення про її фактичний стан, має місце повторний багаторазовий рахунок тих самих вартостей.

У зв'язку з цим пропонувалося замінити цей показник товарною продукцією, яка не включала вартість незавершеного виробництва та частково було усунуто вплив динаміки цін.

Проте внаслідок коливання динаміки незавершеного виробництва показник товарної продукції невиправдано завищує чи занижує рівень продуктивності праці та її динаміку порівняно із валовою продукцією. Таким чином, величина товарної продукції не нівелює всі вади величини валової продукції як показника для вимірювання продуктивності праці.

Також використовується показник нормативної вартості обробки, за допомогою якого визначаються на певний період єдині й постійні нормативи витрат за такими статтями. Позитивним є те, що на цей показник не впливають затрати минулої праці, але відображає лише нормативне значення вартості, яка створена на підприємстві.

Також для вимірювання рівня продуктивності праці можна застосовувати показник реалізованої продукції. Але в економічній літературі до його основних вад відносять значну залежність від системи ціноутворення. Крім того, продукція може бути виготовлена та відвантажена, а кошти надійти у наступний період.

Чистою продукцією називається вартість в оптових цінах підприємства з відрахуванням матеріальних затрат на виробництво, а саме вартості сировини, матеріалів, палива,

енергії, амортизаційних відрахувань тощо. Іншими словами, цей показник включає лише затрати живої праці або новоствореної вартості на підприємстві.

Аналізуючи погляди науковців можна зробити висновок, що чиста продукція точно характеризує новостворену продукцію у тому випадку, коли ціни підприємства і ринкові ціни в основному збігаються. Але в сучасних умовах це відбувається зрідка через зміну частки прибутку в оптовій ціні, а отже, і вартості чистої продукції в цілому.

Для розрахунку продуктивності праці застосовується також показник умовно-чистої продукції, який містить, окрім заробітної плати з нарахуваннями та прибутку, ще суму амортизаційних відрахувань. Крім того, в економічній літературі підкреслено, що складно визначити матеріальні затрати та перерахувати їх на діючі ціни.

На підприємствах вимірюють також продуктивність праці на основі показника нормативної чистої продукції. Сутність цього методу полягає в тому, що на кожний вид продукції, поряд з оптовою ціною, встановлюється також норматив чистої продукції. Проте великий обсяг роботи, пов'язаний з розрахунками нормативів, необхідність їх коректування тощо відносять до основних недоліків цього показника.

В економічній науці її господарській практиці при розрахунку продуктивності праці виникають великі складності як при вимірюванні витрат праці, так і при оцінці її матеріального результату.

По-перше, має місце дискусія про те, які витрати праці треба враховувати: тільки безпосередньо зайнятих виробництвом продукції працівників, тобто йдеться про витрати робочого часу чи також витрати праці зі створення засобів виробництва, що використовуються у процесі трудової діяльності, тобто враховувати віддачу засобів виробництва. Проте обидва види витрат праці можуть мати в межах підприємства вартісну оцінку.

По-друге, здебільшого у публікаціях ведуться суперечки про те, чи враховується в рівні продуктивності інтенсивність праці. Дана категорія відбиває напруженість трудової діяльності як з погляду "щільності" завантаження фонду робочого часу, так і з погляду швидкості виконання трудових операцій. Зазначимо одразу, що відмінності між категоріями "інтенсивність" і "напруженість"

полягає в тому, що перша містить у собі якісний аспект збільшення трудових зусиль за одиницю часу [3, с.343].

Отже, розглянувши методику визначення рівня продуктивності праці працівників підприємства, можна зробити висновок про різноманітність та неоднозначність поглядів науковців. Тому не завжди зростання прибутку на одного працюючого свідчить про зростання продуктивності праці на підприємстві.

Для того, щоб дослідити продуктивність праці на підприємстві, її зміну, фактори, які вплинули на цю зміну, доцільно широко використовувати вищенаведені показники на практиці. Крім того, у дослідженнях з продуктивності праці широко використовується побудова багатфакторних кореляційних моделей для визначення однозначного впливу на результативний показник. Необхідно пам'ятати про те, що кожне організаційне рішення повинно враховувати його вплив на продуктивність праці. Адже тільки при глибокому аналізі можливо прийняти управлінські заходи щодо поглиблення позитивних тенденцій та запобігання кризових явищ.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бондар Н.М. Економіка підприємства: Навч. посіб. – К.: А.С.К., 2004. – 400 с.
2. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: Навч. посібник. – К.: ЦНА, 2006. – 488с.
3. Дуда С.Т., Вінницький А.І. Сучасні підходи до вивчення продуктивності праці // Вісник національного лісотехнічного університету України: Зб. наук. праць. – 416 с.
4. Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М. та ін. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. Й.М.Петровича. – Львів: Новий світ-2000, 2004. – 680 с.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – К.:Знання, 2004. – 654 с.
6. Тимош І.М. Економіка праці: Навч. посібник. – Тернопіль: Астон, 2001. – 347 с.
7. [Електронний ресурс]. – Доступ. – [www.komfotex.ru](http://www.komfotex.ru).
8. [Електронний ресурс]. – Доступ. – [www.me.kmu.gov.ua](http://www.me.kmu.gov.ua).